

**Réseau de restaurants fermés un ou plusieurs jours par semaine pour proposer aux particuliers, aux entreprises et aux professionnels des cours de cuisine, d'œnologie, de décoration florale et de présentation de table.**

**SUPPORT DE DISCUSSION UNIQUEMENT  
DOCUMENT NON CONTRACTUEL  
CONFIDENTIEL**



***Restolib'***

Dossier préparé par :

**Nicolas KALPOKDJIAN  
Président Restolib'  
06 09 05 50 22  
nk@restolib.fr**

# SOMMAIRE

<b>1. ENVIRONNEMENT</b> .....	<b>4</b>
1.1. PARIS, UNE VILLE ATTRACTIVE .....	4
1.2. LES COURS DE CUISINE A PARIS.....	5
• <i>L'Atelier des Chefs</i> .....	5
• <i>Les formules proposées</i> .....	6
• <i>La commercialisation</i> .....	7
• <i>La Clientèle</i> .....	7
• <i>Synthèse du produit</i> .....	8
<b>2. LE CONCEPT RESTOLIB'</b> .....	<b>9</b>
2.1. L'ORIGINE DU CONCEPT .....	9
2.2. LE NOM .....	9
2.3. LA DESCRIPTION GLOBALE DU CONCEPT .....	9
2.4. L'OFFRE ET LES PRIX PROPOSES .....	10
2.5. LA DIFFERENTIATION PAR RAPPORT AU CONCURRENT .....	12
2.6. LE PERSONNEL REQUIS .....	12
2.7. LA STRATEGIE COMMERCIALE .....	13
2.8. L'EMPLACEMENT .....	14
2.9. BUSINESS MODEL ET ANALYSE FORCE FAIBLESSES .....	15
2.9.1. <i>Les piliers du concept</i> .....	15
2.9.2. <i>L'analyse forces faiblesses</i> .....	16
<b>3. LES ACTEURS DU PROJET</b> .....	<b>17</b>
• <i>Nicolas KALPOKDJIAN</i> .....	17
• <i>Vincent CAMPIGLIO</i> .....	17
• <i>Olivier CHAPUT</i> .....	18
• <i>Restolib' SAS</i> .....	18
<b>4. FINANCEMENT / MONTAGE / RENTABILITE</b> .....	<b>19</b>
4.1. INVESTISSEMENT INITIAL .....	19
<b>SOURCES ET BIBLIOGRAPHIE</b> .....	<b>20</b>

## RESUME CONCLUSIONS

Paris est la capitale économique et commerciale de la France, elle compte une population intra- muros de 2,22 millions d'habitants dans une région Ile de France composé de 11 798 000 habitants parmi lesquels figurent 5,9 millions de personnes actives. Nous nous intéresserons particulièrement aux cadres, professions supérieures et professions intermédiaires qui représentent 50,8% de la population active. Le réseau de transport Parisien est un des plus développé du monde avec 14 lignes de métro, 3 lignes de tram (5 en construction) et 64 lignes de bus. La mobilité y est donc très facile.

Aujourd'hui à Paris, il existe différentes formules de cours de cuisine. Elles se différencient par la capacité d'accueil des cours, leurs prix, les menus proposés, la renommée des chefs, les services complémentaires proposés et leur commercialisation.

Le principal concurrent identifié à Paris sur ce marché est l'Atelier des Chefs, créateur en 2004 d'un nouveau concept de cours de cuisine qui propose différentes formules de cours à durées variables, à des prix attractifs dans six différents ateliers à Paris

Le concept Restolib' propose des cours de cuisine, d'œnologie, de composition florale et de présentation de table aux particuliers et aux entreprises dans des restaurants partenaires pendant leur(s) jour(s) de fermeture. Restolib' permet aux restaurateurs de rentabiliser leur local lors des jours de fermeture en recevant un loyer horaire et un nouveau flux de clients venant prendre des cours dans leur établissement. En fonction de la taille des cuisines, Restolib' propose des formules de privatisations originales et innovantes permettant aux particuliers et aux entreprises de partager un moment de convivialité dans un restaurant de caractère correspondant à leur demande. L'objectif de Restolib' est dans un premier temps de former son « catalogue » de restaurants partenaires et dans un second temps de promouvoir son offre innovante auprès des différentes clientèles ciblées. Ce concept permet une grande flexibilité puisque en fonction de chaque restaurant et de ses jours de fermeture, des offres différentes peuvent être proposées pour les particuliers en soirée en semaine ou le week end, pour les entreprises en soirée en semaine et pour les professionnels des formations en journée la semaine.

Les deux cofondateurs du concept sont Nicolas KALPOKDJIAN et Vincent CAMPIGLIO. Nicolas a été doublement diplômé en 2008 de l'EDHEC Business School– Master in Management et Master of Science in Finance. Il est passionné d'hôtellerie et de restauration et a créé une société de conseil spécialisée dans le secteur en 2009, nk hôtels ([www.nkhotels.fr](http://www.nkhotels.fr)) et possède une expérience solide en restauration, en gestion de projet, en contrôle des coûts et de rentabilité d'hôtels restaurant. Vincent est diplômé du Lycée hôtelier du Touquet et a passé plus de 13 ans au sein du groupe Accor pour les marques Mercure et Novotel. Chef de cuisine puis Directeur de la Restauration, Vincent a acquis une expertise dans le respect des normes d'hygiène, dans la gestion des stocks, des achats et dans le respect des objectifs de rentabilité fixés par le groupe et très souvent dépassés. Enfin Olivier Chaput, Chef de cuisine talentueux, Marmite d'Or, Disciple d'Escoffier et membre de l'Ordre Culinaire International apportera tout son dynamisme et son réseau de chefs intervenants pour enrichir l'offre de Restolib.

L'investissement initial du projet consiste en la création d'une plateforme Internet performante qui sera le véritable poumon de Restolib' puisqu'il permettra la mise en relation entre les clients, les restaurateurs souhaitant rentabiliser leur local lors de leur(s) jour(s) de fermeture et les intervenants extérieurs. Pour développer rapidement ce concept sur l'Ile de France et d'autres grandes villes françaises, nous avons aussi besoin de financer un stand sur le salon Cuisinez dédié aux particuliers au mois d'octobre 2011 à la Porte de Versailles et d'un directeur commercial d'expérience afin de lancer au plus vite notre offre. L'investissement permet de bénéficier de la loi TEPA (Travail Emploi Pouvoir d'Achat) qui permet la déduction de 50% de l'investissement réalisé sur le montant de l'ISF à hauteur de 50 000€. Il permet sinon de profiter d'une déduction de 25% du montant de l'investissement sur l'impôt sur le revenu (non cumulable avec la déduction d'ISF). L'objectif de Restolib' est de regrouper sur Paris 15 restaurants partenaires à moyen terme puis de s'étendre dans les autres grandes villes françaises et européennes.

Par la suite, les points clés du document sont indiqués par le pictogramme suivant :



# 1. ENVIRONNEMENT

## 1.1. PARIS, UNE VILLE ATTRACTIVE

### 1.1.1. Le tourisme



Paris est la capitale économique et commerciale de la France, c'est aussi sa première place financière et boursière. En 2010, la population de Paris *intra-muros* était de 2 220 114 habitants d'après l'estimation de l'Insee et la population en Ile de France s'élevait en 2010 à 11 798 500 personnes.

Connue dans le monde entier pour ses monuments et sa vie artistique et culturelle, Paris est aussi une ville importante dans l'histoire mondiale, avec un impact politique et économique majeur. Symbole de la culture française, son animation et ses grands musées en font une attraction pour près de 13 millions de visiteurs étrangers par an. Paris est également considérée comme une des capitales mondiales de la mode et du luxe.

Paris et sa région concentrent près de 20% de la production économique du pays et les services représentent 75% de son activité économique. Depuis les années 1970 et le développement du quartier de La Défense, les entreprises ont tendance à "délocaliser" leurs effectifs en banlieue, là où les charges locatives sont moins élevées que dans la capitale. Mais depuis quelques années, cette tendance est à la baisse. Le plus gros secteur économique est le tourisme de loisirs (cafés, hôtels, restaurants et services liés) et professionnel (salon, congrès...).

Paris est également la ville organisatrice du plus grand nombre de congrès internationaux. En 2006, les cinquante premiers sites culturels de la ville ont enregistré 69,1 millions d'entrées. C'est donc une excellente ville pour lancer un concept innovant tel que Restolib'.

### 1.1.2. Les Franciliens

D'après les dernières estimations de 2010 de l'INSEE, l'Ile de France représente près de 11 729 000 habitants dont 56% de personnes âgées de 0 à 39 ans, ce qui est supérieur à la moyenne nationale de 50%.

Selon une étude de l'INSEE de 2007, l'Ile de France est la région française où les salaires sont les plus élevés notamment pour les cadres et celle qui compte le plus d'entreprises avec 865 358 entreprises dont 72 280 ont plus de 10 salariés en 2006.

Plus de 7,9 millions de Franciliens ont entre 15 et 64 ans. Parmi eux, 5,9 millions sont actifs. Le taux d'activité des Franciliens atteint donc 75 % et leur taux d'emploi 66 %. La population francilienne est nettement plus active que celle des autres régions métropolitaines.



Toujours selon l'INSEE, en 2007 la population active de l'Ile de France représente 5,9 millions de personnes dont 24,7% de cadres et de professions intellectuelles supérieures et 26,1% de professions intermédiaires, ce qui représente un total de 50,8% de la population active. Ce sont ces deux catégories socioprofessionnelles (CSP) ciblées par Restolib'.

C'est pour toutes ces raisons que nous souhaitons tout d'abord développer le concept Restolib' en Ile de France, région dynamique.

## 1.2. LES COURS DE CUISINE A PARIS

Nous avons choisi d'étudier uniquement la concurrence du marché sur les cours de cuisine car c'est la principale activité que nous proposerons à nos clients.

Les passionnés ou les novices n'hésitent plus à prendre des cours de cuisine pour faire ensuite goûter fièrement les recettes apprises durant leur cours. Les démonstrations modifient leur approche des aliments, des ustensiles et des petits gestes quotidiens. C'est aussi un excellent moyen de faire une pause dans une ville où règne le stress de façon permanente. Le succès et la multiplication des émissions télévisées dédiées à la cuisine (Top Chef, le Dîner Presque Parfait, Master Chef, Cauchemar en cuisine...) sont une preuve de cet engouement croissant des français pour réapprendre à cuisiner.

Il existe différentes formules de cours de cuisine disponibles à Paris. Elles se différencient de par leur capacité d'accueil, les formules et les prix proposées, la renommée de leur chef, leur commercialisation ou leur emplacement.



Le principal concurrent identifié en termes de clientèle ciblée et de commercialisation est l'Atelier des Chefs. Voici une analyse détaillée de ce concurrent qui fait ressortir les points forts sur lesquels doivent s'appuyer Restolib' et les points faibles où Restolib' doit se différencier de ce concurrent.

- **L'Atelier des Chefs**

L'Atelier des Chefs a été créée en 2004, par deux frères notamment après avoir lu une étude BVA Seb de Mars 2003 qui indiquait les données suivantes :

- 51% des français déclarent qu'ils cuisineraient plus s'ils avaient plus de temps
- 60% des 20-34 ans déclarent qu'ils cuisineraient plus s'ils avaient plus de connaissances culinaires

Après analyse et partant du double constat que les français ne cuisinent plus et 52% des français cuisineraient plus s'ils avaient des connaissances culinaires, les créateurs se promettent en 2004 de « remettre les français aux fourneaux » en créant la nouvelle génération de cours de cuisine. Leur concept souhaite rendre accessibles les cours de cuisine à une clientèle jeune et active.

Les cours de L'atelier des Chefs sont donc :

- **à durée variable** : des cours d'une durée allant d'une demi-heure à quatre heures pour ceux qui n'ont pas le temps afin qu'ils apprennent à cuisiner vite et simple

- **à horaires flexibles** : pour ceux qui travaillent et ont des horaires peu flexibles

- **accessibles à tous** : pour que les Français les moins expérimentés puissent découvrir la cuisine

- **résolument modernes** : pour que les jeunes et les moins jeunes trouvent leur bonheur dans les recettes proposées, y compris en utilisant certains produits de qualité, issus de l'industrie agro-alimentaire

- **peu chers** : les premiers prix commencent à 17 € la demi-heure tous les jours à midi



Autour de ce concept fondateur, L'atelier des Chefs se veut un forum culinaire et a donc construit une offre diversifiée autour de ses cours :

- les livres de cuisine pour retrouver les recettes ou en apprendre de nouvelles ;
- l'épicerie fine pour retrouver les produits rares que l'on a cuisinés pendant le cours ;
- le matériel de qualité et professionnel que l'on ne trouve pas ailleurs et qui rend la vie des Chefs plus facile...

D'autres activités ont aussi vu le jour sur ce principe de diversification, dont la principale : l'évènementiel. Dédié à l'enseignement des cours de cuisine « tous publics », le concept peut, sur commande, être « privatisé », l'atelier devenant un lieu réservé pour des événements organisés « sur mesure » par des entreprises ou des particuliers.

Il existe actuellement 6 Ateliers des Chefs à Paris :

- L'ATELIER DES CHEFS PENTHIEVRE (ouverture en juillet 2004)  
10 rue de Penthièvre  
75008 PARIS
- L'ATELIER DES CHEFS GALERIES LAFAYETTE (ouverture en juillet 2005)  
35 boulevard Haussmann  
75009 PARIS
- L'ATELIER DES CHEFS PRINTEMPS NATION (ouverture en décembre 2005)  
21 cours de Vincennes  
75020 PARIS
- L'ATELIER DES CHEFS PECKET (ouverture en mars 2007)  
27 rue Péclet  
75015 PARIS
- L'ATELIER DES CHEFS SAINT LAZARE (ouverture en octobre 2008)  
20, rue Saint Lazare  
75009 PARIS
- L'ATELIER DES CHEFS BHV RIVOLI  
55 Rue de la Verrerie  
75004 PARIS

- **Les formules proposées**

- ✓ le 60' Chrono : 1 heure, 1 plat et un dessert pour 36€
- ✓ le marché du Chef : 3h30, Entrée, plat et dessert pour 108€, après avoir choisi les produits chez les commerçants avec le Chef vous cuisinez pendant 2 heures une entrée, un plat et un dessert.
- ✓ la tradition : 2heures, Entrée, plat et dessert pour 72€
- ✓ l'en cas : 30 minutes, Plat pour 15€

- ✓ graine de chef, 90 minutes, Plat, dessert et boissons pour les enfants le mercredi après midi pour 36€.
- ✓ le menu : 90 minutes, Entrée, plat et dessert pour 54€

En plus de ces formules sont proposés lors de la dégustation : dessert, verre de vin et café (7€ pour les trois).

- **La commercialisation**

La vente de cours de cuisine destinés aux particuliers se fait principalement sur Internet via le site [www.atelierdeschefs.com](http://www.atelierdeschefs.com) et moins fréquemment par téléphone. Le site propose l'agenda des cours sur 4 semaines ouvrées avec les recettes cuisinées, la durée, le lieu et le prix du cours. Le client peut réserver un cours sans prépaiement pour un nombre de personnes allant jusqu'à 5. La veille de votre cours le manager de l'atelier concerné vous appelle pour avoir la confirmation de votre venue puis quelques heures après votre départ, vous recevez les recettes qui vous ont été enseignées par email. Chaque session peut accueillir jusqu'à 16 personnes en même temps en fonction des ateliers.

Il est aussi possible d'acheter sur le site Internet des bons cadeaux à offrir à ses proches qui reçoivent une carte prépayée directement chez eux. Pour les privatisations, il est indiqué sur le site Internet de contacter le service commercial de l'entreprise, assurée par deux personnes au niveau du siège, qui oriente les clients vers l'atelier répondant au mieux aux besoins.

- **La Clientèle**

Le « mix clientèle » de l'Atelier des Chefs se décompose en deux principaux groupes :

- **La clientèle d'affaires**

L'Île de France compte plus de 72 000 entreprises de plus de 10 salariés qui composent la clientèle d'affaires. Ces entreprises peuvent privatiser les ateliers en journée ou en soirée pour une capacité allant jusqu'à 150 personnes, payant en moyenne 110€ HT par personne. Cette clientèle est la plus recherchée par l'entreprise car elle est la plus contributrice de marge. En effet, lors de la privatisation des ateliers, le coût de marchandises consommées représente 8% du prix HT, représentant une marge brute de 92% !!

Les entreprises recherchent à travers ces évènements la convivialité des ateliers pour renforcer l'esprit d'équipe au sein de leur effectif. Lors des évènements regroupant un grand nombre de personnes, les clients sont séparés en deux ou trois équipes réalisant des ateliers annexes à la cuisine comme la sculpture sur légumes ou des cours d'œnologie.

Certains des clients rencontrés lors des tests effectués à l'Atelier des Chefs étaient revenus prendre des cours de cuisine avec des proches après avoir découvert le concept avec leur entreprise. Ils constituent aussi une base pour la clientèle de loisirs.

- **Clientèle de loisirs**

A la différence de la clientèle d'affaires très homogène, la clientèle loisirs se compose de plusieurs différents profils selon les horaires.



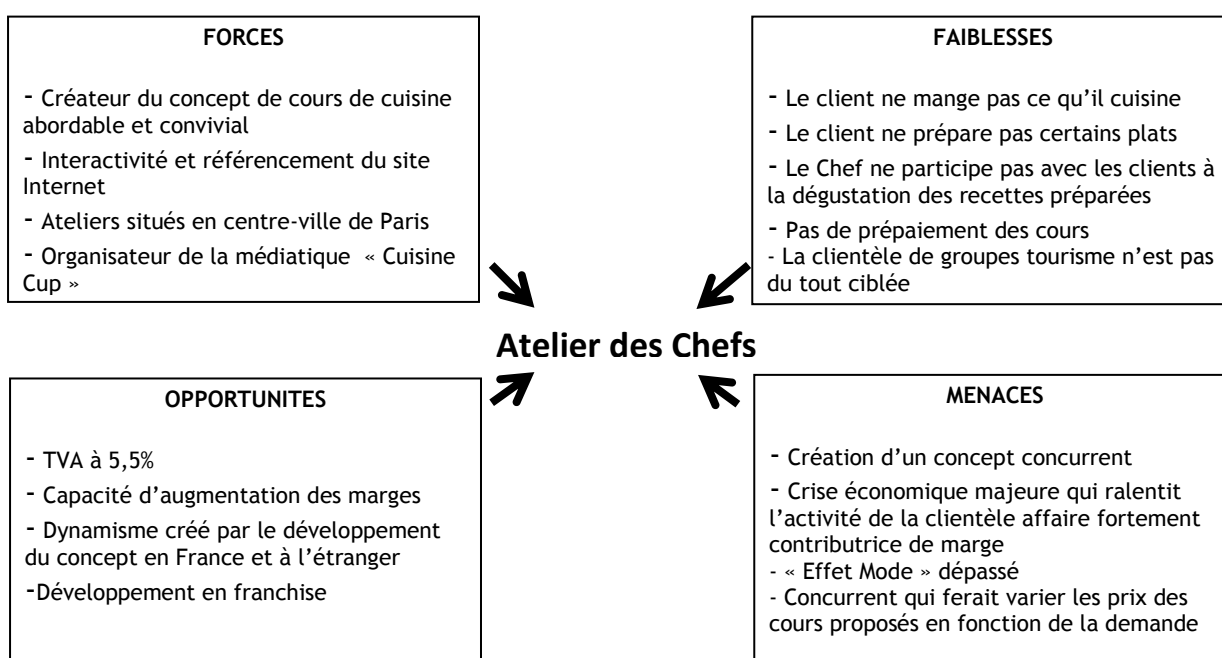
Les cours du matin entre 10h et 12h 30 et l'après midi de 15h30 à 17h30 sont plus destinés aux personnes travaillant à mi-temps, aux femmes au foyer ou aux étudiants alors que les deux cours du midi (de 12h30 à 13h30 et de 13h30 à 14h30) sont ouvertement destinés aux personnes actives disposant d'une heure pour manger (30 minutes de cours et 30 minutes de dégustation). Les cours de deux heures du soir ciblent aussi cette clientèle à la sortie du bureau en proposant des formules à emporter pour deux ou des soirées cocktails le vendredi soir. L'Atelier des Chefs ne cible pas du tout les groupes tourisme étrangers.

- **Synthèse du produit**

L'offre et la clientèle ciblée :

Offre	Composition	Durée	Prix TTC par pers	Clientèle ciblée
<b>Le 60' Chrono</b>	Plat et Dessert	1h	36€	Actifs à mi-temps, en vacances, Femmes au foyer, Etudiants
<b>Le marché du Chef</b>	Entrée, Plat et Dessert	3h30	108€	Actifs à mi-temps, en vacances, Femmes au foyer, Etudiants
<b>La tradition</b>	Entrée, Plat et Dessert	2h	72€	Actifs, Actifs à mi-temps, en vacances, Femmes au foyer, Etudiants
<b>L'en cas</b>	Plat	30 min	15€	Actifs
<b>Graine de Chef</b>	Plat, Dessert et Boisson	1h30	36€	Enfants à partir de 7 ans
<b>Le menu</b>	Entrée, Plat et Dessert	1h30	54€	Actifs, Actifs à mi-temps, en vacances, Femmes au foyer, Etudiants

L'analyse forces-faiblesses :





## 2. LE CONCEPT RESTOLIB'

### 2.1. L'origine du concept

Dans le cadre de notre société de conseil, nk hôtels, nous étions à la recherche de locaux pour effectuer nos formations en restauration. Nous nous sommes rapidement rendu compte que les cuisines des restaurants pourraient parfaitement convenir pendant leur(s) jour(s) de fermeture. Puis nous avons imaginé que les restaurateurs pourraient être intéressés de rentabiliser leur local des jours ne générant initialement pas de chiffre d'affaires et donc pas de marge. La forte demande autour des cours de cuisine est un élément remarqué lors des différents tests effectués chez des prestataires concurrents. Il était très souvent nécessaire de réserver 2 à 3 semaines en avance pour trouver une place pour un cours ayant lieu le week-end.

- **Comment proposer aux restaurateurs de rentabiliser leur local pendant leur(s) jour(s) de fermeture et proposer une offre originale de cours autour des arts de la table aux particuliers et aux entreprises ?**



C'est à cette question que répond le concept Restolib' qui propose aux restaurateurs de louer leur local contre un loyer horaire reversé par Restolib' en fonction de l'occupation réalisée. De son côté, Restolib' propose sur sa plateforme Internet une liste de cours de cuisine, d'œnologie, de décoration florale ou de présentation de table réalisés par le Chef du restaurant ou des intervenants extérieurs menés par Olivier Chaput.

### 2.2. Le nom



Restolib' est le nom trouvé par ses créateurs pour présenter cette offre innovante auprès des restaurateurs. Ce nom court est facilement mémorisable et rappelle la notion de liberté et de mobilité portée par le concept de vélo en libre-service Vélib'. Ce nom doit contribuer au succès du concept notamment via le site Internet (en cours de construction) [www.restolib.fr](http://www.restolib.fr), dont la marque (déposée à l'INPI) et le nom de domaine sont la propriété de la société nk hôtels.

### 2.3. La description globale du concept

Restolib' sera une plateforme Internet qui permettra de rassembler une offre de cours autour des arts de la table dans des restaurants parisiens (dans un premier temps) souhaitant rentabiliser leur local durant leur(s) jour(s) de fermeture.

Les cours seront réalisés soit par les Chefs des restaurants utilisés soit par des intervenants extérieurs. Le loyer horaire reversé par Restolib' aux restaurateurs sera un loyer fixe qui sera calculé en fin de chaque mois en fonction de l'occupation réalisée au long du mois. L'avantage en termes de structure de coûts de ce concept s'appuie sur des coûts fixes très restreints et constitués de coûts de siège et administratifs.



Le concept Restolib' s'engagera avec l'association humanitaire Action Contre la Faim en reversant une partie de chaque cours à l'association sous forme de don mensuel. Restolib' s'engagera aux côtés d'Action Contre la Faim sur des opérations de sensibilisation de la population sur les problématiques de la malnutrition.

Le concept s'appuiera principalement sur une plateforme Internet très performante et très visible grâce à son référencement qui sera travaillé en priorité grâce à l'expérience acquise par la société nk hôtels. La plateforme Restolib' permettra à ses clients de trouver toutes les informations

utiles sur les programmes et les lieux des cours ainsi que sur des recettes mises en ligne par nos Chefs. Notre site permettra aussi aux restaurants partenaires de bénéficier d'une page gratuite de présentation.

Restolib' est développé par la société nk hôtels, dont le directeur associé est le cofondateur du projet avec Vincent Campiglio, chef de cuisine. Cette société est partenaire officiel du Synhorcat (Syndicat des Hôteliers, Restaurateurs, Cafetiers et Traiteurs) comptant plus de 10 000 adhérents. C'est dans ce cadre que Restolib' bénéficie du soutien du Synhorcat dans sa démarche.

## 2.4. L'offre et les prix proposés

### Cours réguliers :

Cours	Durée	Prix TTC	Clientèle ciblée
<b>Cuisine</b>	2h	<i>Informations disponibles sur demande par email ou par téléphone au contact indiqué.</i>	Cadres, Professions libérales, Actifs à mi-temps, Retraités, Actifs en vacances, Chefs d'entreprise, Mères au foyer
<b>Œnologie</b>	1h30	<i>Informations disponibles sur demande par email ou par téléphone au contact indiqué.</i>	Cadres, Professions libérales, Actifs à mi-temps, Retraités, Actifs en vacances, Chefs d'entreprise, Mères au foyer
<b>Décoration Florale</b>	3h	<i>Informations disponibles sur demande par email ou par téléphone au contact indiqué.</i>	Cadres, Professions libérales, Actifs à mi-temps, Retraités, Actifs en vacances, Chefs d'entreprise, Mères au foyer
<b>Présentation de table</b>	2h	<i>Informations disponibles sur demande par email ou par téléphone au contact indiqué.</i>	Cadres, Professions libérales, Actifs à mi-temps, Retraités, Actifs en vacances, Chefs d'entreprise, Mères au foyer

### Evènementiel :

En fonction de la taille des cuisines des restaurants partenaires, Restolib' pourra proposer une offre innovante et flexible en proposant :

- des privatisations pour les entreprises avec en fonction du nombre de participants des animations autour de l'œnologie et de la confection d'un menu ou la possibilité de faire cuisiner 2-3 managers pour leur équipe avec un système de notation comme il est pratiqué dans les émissions TV populaires du moment
- des dégustations de vins autour d'un cru sélectionné
- des offres anniversaires « Vis ma vie de Chef » permettant à trois personnes de cuisiner sous les ordres de notre Chef pour leurs invités assis dans la salle de restaurant dégustant les plats préparés par leurs amis, cela leur permettra ainsi d'expérimenter le stress du service

- des offres « battle » où deux petites équipes s'affrontent notées par les amis de l'autre équipe afin de favoriser la convivialité et l'interactivité de la soirée

### **Formation :**

Restolib' proposera aussi en semaine des formations à destination des professionnels de l'hôtellerie-restauration sur les thématiques suivantes :

- Respect des normes d'hygiène
- Réaliser et valoriser un inventaire
- Contrôler ses ratios
- Réaliser des fiches techniques
- Accueillir un client
- Comprendre et dépasser les attentes des clients...

Dès sa création, Restolib' fera les démarches administratives pour obtenir son numéro de déclaration d'activité de centre de formation afin que ses clients puissent bénéficier d'une prise en charge par l'OPCA de l'hôtellerie le F.A.F.I.H.

### ***Clientèles ciblées***

Pour les cours réguliers qui auront lieu pour la plupart le samedi et le dimanche, la clientèle ciblée sera :

- des cadres ou professions libérales (24,7% de la population active)
- des professions intermédiaires (26,1% de la population active)
- des personnes à la retraite
- des personnes ne travaillant pas et dont le(a) conjoint(e) a une bonne situation

Pour les offres de privatisations, les mêmes catégories mentionnées ci-dessus ainsi que les entreprises de plus de 50 salariés seront les cibles prioritaires de Restolib'.

Pour les formations, la cible sera très large puisque l'offre s'adressera à l'ensemble des professionnels de l'hôtellerie-restauration.

## 2.5. La différenciation par rapport au concurrent

*Informations disponibles sur demande par email ou par téléphone au contact indiqué.*

## 2.6. Le personnel requis

Comme nous l'avons indiqué précédemment l'une des forces de Restolib' est une structure de coûts avec des coûts fixes réduits qui se limitent aux frais de siège et administratifs (loyer, assurance, fournitures administratives, matériel informatique, salaire du directeur commercial).

La structure Restolib regroupera au tout début un Directeur Général et un Responsable opérationnel. Le début d'une nouvelle activité nécessite une visibilité rapide auprès des clients ciblés, c'est donc pour cette raison que Restolib' devra rapidement recruter un directeur commercial et un stagiaire pour l'assister dans sa mission afin de prospecter le plus efficacement possible notamment auprès des entreprises fortement contributrices de marge lors des prestations de privatisations.

**Le Directeur Général** : Il sera en charge de la direction administrative, financière et stratégique de la société. Il sera responsable de :

- la gestion des coûts
- la gestion des paiements fournisseurs et clients
- la gestion de la trésorerie
- surveiller le bon référencement de la plateforme Internet
- manager le service commercial
- la relation avec les actionnaires et les partenaires financiers
- la communication avec les restaurants partenaires, les sponsors et l'association humanitaire partenaire
- la communication auprès des particuliers

Ce poste sera assuré par Nicolas KALPOKDJIAN, cofondateur du concept Restolib'.

**Le Responsable opérationnel** : Il sera en charge de l'allocation des créneaux de chaque restaurant auprès des intervenants pertinents et de la gestion logistique autour des cours. Il sera responsable de :

- la gestion des plannings des cours et des intervenants
- la réalisation de partenariats avec les fournisseurs alimentaires
- la gestion et la maîtrise des coûts de marchandise consommées
- mettre à jour la partie dédiée aux intervenants sur la plateforme Internet
- communiquer avec le service commercial sur les disponibilités
- la gestion du relationnel avec les clients

Ce poste sera assuré par Vincent CAMPIGLIO, Chef de Cuisine et cofondateur du concept Restolib'.

**Le Service Commercial** sera dans un premier temps composé d'une personne en CDI assisté d'un stagiaire. Il sera composé de deux personnes responsables de :

- l'organisation de l'inauguration
- faire connaître le produit pendant sa phase de lancement
- démarcher de nouveaux clients pour les activités de cours régulier et de privatisation
- de créer et gérer une base client complète grâce à la plateforme Internet
- créer des supports de communication innovants
- de gérer la partie événementielle de la plateforme Internet
- gérer les contacts sur place avec les clients entreprises ou particuliers

## **2.7. La stratégie commerciale**

La stratégie commerciale sera axée essentiellement sur la plateforme Internet, qui permettra aux clients de Restolib' de s'informer sur:

- le planning des cours sur 4 semaines glissantes
- le prix et l'état d'occupation des cours
- les restaurants partenaires
- la communication autour des événements organisés par Restolib' (concours, dégustation de vins, expositions, événements organisés avec Action Contre la Faim...)
- les nouveautés proposées et le système de fidélisation
- les recettes et les astuces proposées par les Chefs
- les recettes apprises lors des cours

En interne, cette plateforme interactive permettra à l'équipe de direction de gérer en temps réel :

- l'occupation et la tarification des cours sur 4 semaines
- la base de données des clients
- le planning des événements
- le planning des intervenants
- la gestion des paiements

Cette plateforme Internet sera le « poumon » du concept Restolib'. Elle fera l'objet d'investissements importants (voir par la suite) et son référencement Internet (classification dans les moteurs de recherche ou sites marchands) sera surveillé quotidiennement par le directeur général. Ce sera un des éléments clés de différenciation vis-à-vis des concurrents identifiés.

A moyen terme, une fois les habitudes des clients analysées, cette plateforme sera utilisée pour pratiquer une technique de yield management permettant selon l'occupation de proposer des tarifs dynamiques.

L'équipe commerciale sera aussi chargée de mettre en place une base de données de clients (avec l'aide de la plateforme Internet) référençant leurs coordonnées ainsi que leurs habitudes afin de mieux communiquer auprès d'eux via des mailings, newsletters ou des contacts téléphoniques directs.

L'équipe commerciale utilisera aussi les moyens classiques de démarchages que sont les mailings courriers, le téléphone et la distribution de flyers.

Le succès du concept reposera dans la création d'un « esprit » Restolib' où les particuliers comme les entreprises retrouveront toujours le même esprit de convivialité et d'interactivité avec des intervenants passionnés par leur domaine d'expertise. Nous souhaitons faire partager à tous nos futurs clients notre intense passion pour l'accueil et l'art de recevoir.

L'objectif pour Restolib' est à moyen terme de regrouper sur la région Ile-de-France 15 restaurants partenaires réguliers et de s'étendre sur les principales villes françaises et européennes.

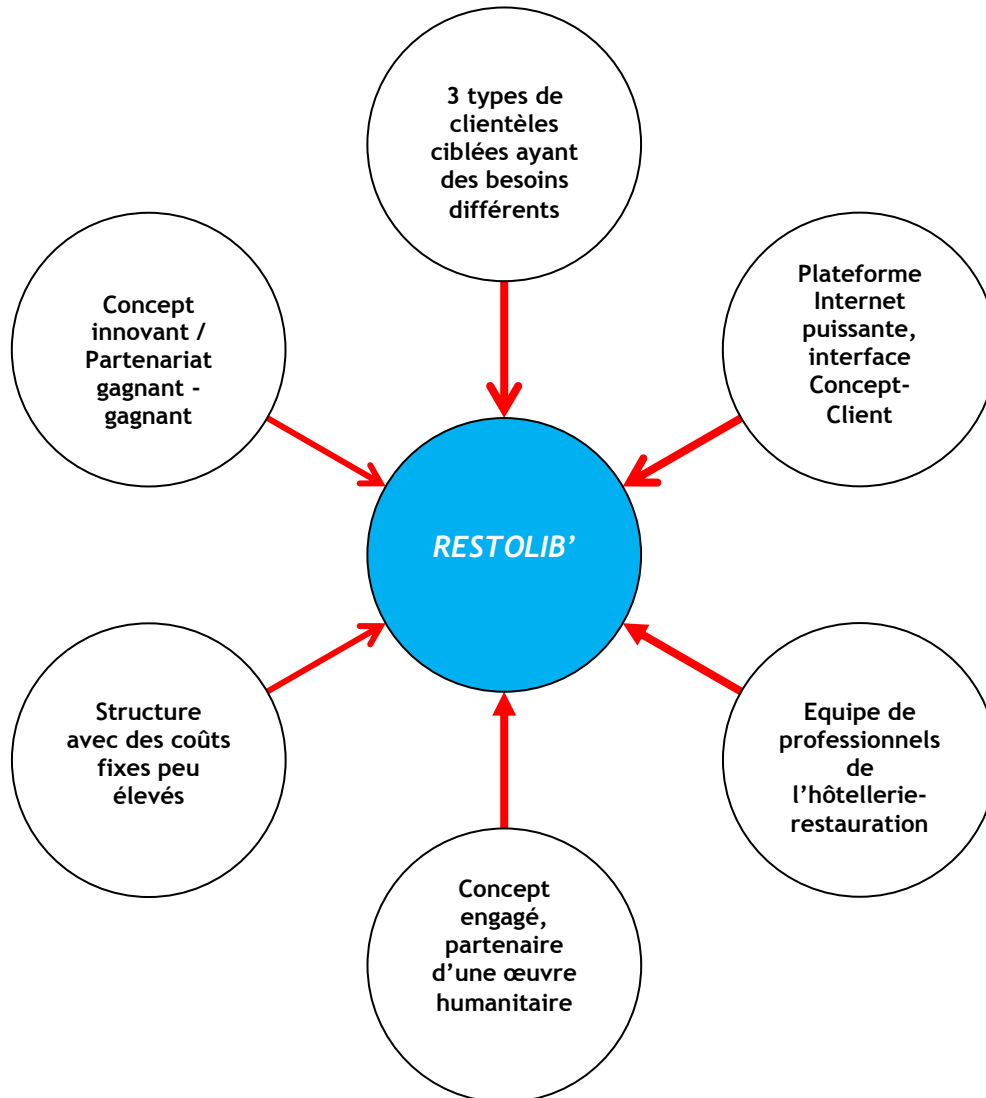
## **2.8. L'emplacement**

L'avantage considérable de Restolib' par rapport à ses concurrents repose dans la diversité des locaux que nous proposons à nos clients. En fonction de leur demande, nous pouvons leur proposer un restaurant dans un quartier spécifique avec un esprit correspondant à la demande effectuée. Là où le cadre et le décor de nos concurrents ne sont pas des avantages compétitifs, nous sélectionnons des restaurants partenaires présentant un cadre original et un espace de vie convivial. Les clients pourront découvrir en plus de leur cours un lieu original dans lequel ils auront plaisir à revenir manger avec la satisfaction d'avoir vu l'envers du décor et d'avoir vécu pour quelques moments la vie du Chef du restaurant.

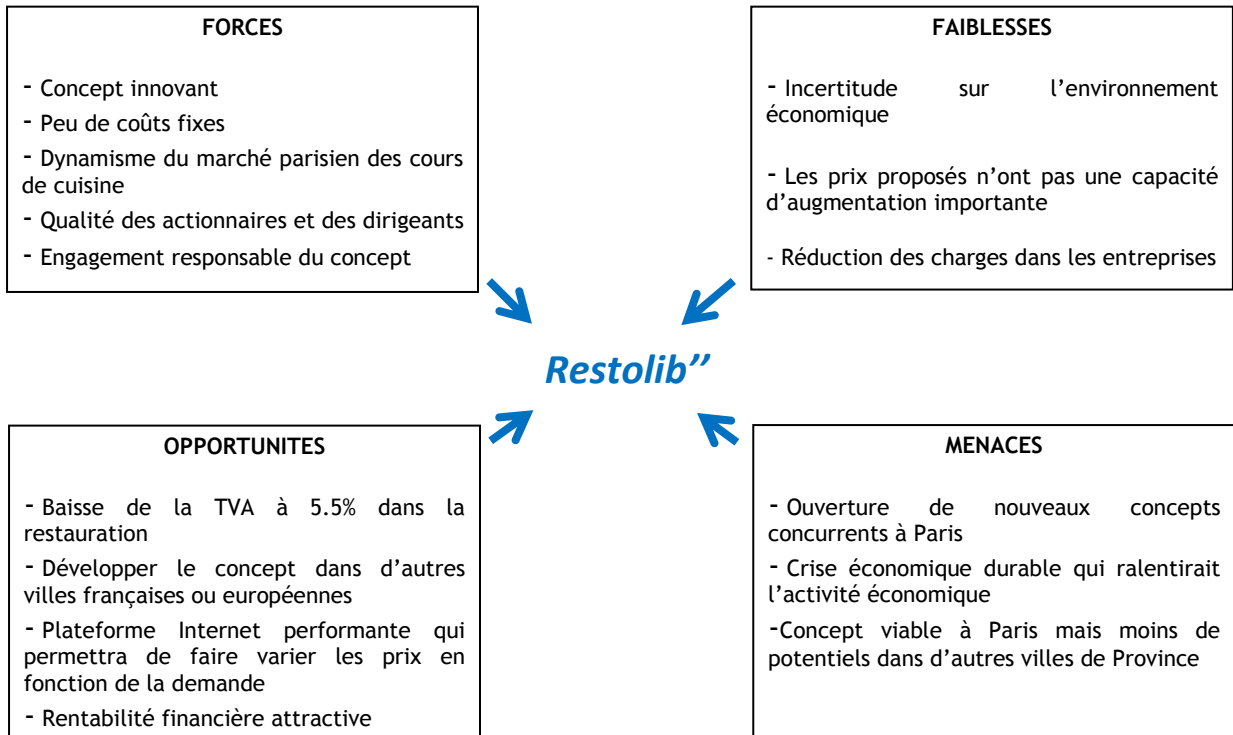
## 2.9. Business Model et Analyse Force Faiblesses

### 2.9.1. Les piliers du concept

Le diagramme ci-dessous présente les piliers sur lesquels s'appuie le concept Restolib' :



## 2.9.2. L'analyse forces faiblesses





### 3. LES ACTEURS DU PROJET

- **Nicolas KALPOKDJIAN**

Nicolas KALPOKDJIAN est double diplômé Master in Management et Master of Science in Finance à l'EDHEC Business School. Il a travaillé et étudié à Shanghai pendant un an en cumulé entre septembre 2005 - janvier 2006 et septembre 2006 - mars 2007, en tant qu'assistant manager des restaurants de l'hôtel Radisson Shanghai New World. Durant cette expérience, il a pu développer ses connaissances sur le management des équipes et le contrôle des coûts des différents restaurants de l'hôtel (buffet, room service, restaurant gastronomique et banquets).

D'août 2007 à mars 2008, il a participé au lancement d'un club gastronomique à Shanghai. Après s'être associé avec un chef trois étoiles au Michelin, développer un business plan et après avoir trouvé une villa pouvant accueillir le club à Shanghai, il a préféré ne pas donner suite au projet compte tenu du risque lié à l'obligation d'avoir un partenaire chinois majoritaire dans le capital de l'entreprise.

En septembre 2008, il est embauché chez OLETIS S.A., holding spécialisé dans l'acquisition de fonds de commerce d'hôtels 2\* et 3\* en France et dans les pays limitrophes. Il y occupe le poste de contrôleur de gestion puis de directeur financier. Il y acquiert la maîtrise de la gestion des coûts, de la trésorerie et du financement des travaux à travers les 20 hôtels du groupe. Sa principale réussite est d'avoir fait augmenter les rentabilités des hôtels du groupe entre 5 et 20% en un an suite à la mise en place de nouvelles procédures de contrôle interne, de reporting et de contrôle des coûts.

En décembre 2009, il crée nk hôtels, société de conseil en hôtellerie restauration, spécialisée dans le webmarketing, la création de concepts de restaurants et la restructuration de restaurants en difficulté. Après un an d'existence, elle compte parmi ses clients des marques comme Novotel ou des hôtels prestigieux comme le Negresco à Nice ou le Majestic Barrière à Cannes. En mars 2011, il décide de créer Restolib' avec Vincent Campiglio.

- **Vincent CAMPIGLIO**

Après 7 années de formation en lycées hôteliers et 13 ans passés au sein du groupe Accor pour différentes marques (Mercure et Novotel), en tant que Chef de Cuisine puis Directeur de la Restauration, Vincent, apporte au projet Restolib' son expertise de la mise en place et de l'accompagnement du concept sous toutes ses formes.

Dans chaque société où il a travaillé, il a apporté le respect du concept, la rigueur sur le plan de l'hygiène et qualité avec des audits allant de 90 à 100% de taux de conformité, la rentabilité du produit avec des marges supérieures aux standards dans chaque type de restauration sur les coûts matière, ceci amenant à des rentabilités au-dessus des objectifs moyens du secteur.

Sa motivation essentielle est celle de la qualité, le goût du bon produit et de faire partager ces valeurs au plus grand nombre afin d'apporter du plaisir !

- **Olivier CHAPUT**

Olivier Chaput, né en 1976 à Limoges en limousin. Jeune chef de France à 26 ans et référencé dans plusieurs guides, il s'impose comme conseiller culinaire aujourd'hui à Paris. Sa cuisine est franche, on le qualifie de cuisinier radical pour sa façon de mettre les produits en avant sans feu d'artifice.

C'est lors de ces voyages qu'il goûte des saveurs gastronomiques qu'il pimente à sa sauce: la Corrèze, les Alpes, la Grande-Bretagne, la Lettonie, le Pakistan....

Motivé par sa soif d'apprendre, il élargit son expérience en passant par un hôtel 4\*\*\*\*, des restaurants gastronomiques et traditionnels, un restaurant d'entreprise, un traiteur de haut standing, une crèche....

Là, se révèle cet appétit de tradition à transmettre, de gastronomie à inventer, de tables à revisiter. C'est enrichi de ce cocktail d'expériences, qu'il a la capacité et le talent pour répondre aux problématiques de tout type de structures. Ce qui le motive, c'est d'apporter aux chefs ce que le quotidien leur emporte : le recul, l'inspiration extérieure, la créativité, le renouveau.

On ne badine pas avec la nourriture, mais il est fortement recommandé par Olivier de le faire avec la gastronomie !

Olivier sera un des intervenants extérieurs principal, c'est lui qui mettra en relation les Chefs avec les restaurants correspondant à leur spécificité. Il est membre de l'Ordre Culinaire International, disciple d'Escoffier et possède deux titres de champion du monde.

- **Restolib' SAS**

Restolib' SAS est une société anonyme simplifiée au capital de 12 000€ détenu à 49% par Nicolas Kalpokdjian, à 49% par Vincent Campiglio et à 2% par un directeur d'hôtel 4\* à Paris. C'est la société qui contractera avec les restaurants partenaires et qui facturera les cours aux clients.

## 4. FINANCEMENT / MONTAGE / RENTABILITE

### 4.1. Investissement initial

*Informations disponibles sur demande par email ou par téléphone au contact indiqué.*

L'un des avantages principaux du business model outre les faibles coûts fixes repose dans le besoin en fonds de roulement négatif puisque nous encaisserons les cours en prépaiement sur Internet et que nous paierons nos fournisseurs (restaurants, fournisseurs alimentaires) en fin de mois.

## SOURCES ET BIBLIOGRAPHIE

- [www.insee.fr](http://www.insee.fr) (pour toutes les statistiques de la partie 1)
- Dossier de franchise Atelier des Chefs (pour toute la partie descriptive du concept de cours de cuisine)